

GEWINN-Jungunternehmer 2007,  
Platz 5: CAE Simulations & Solutions  
GmbH

# Know-how statt Show-Wow

Für die Jungunternehmer von CAE Simulations & Solutions zählen keine Äußerlichkeiten – das fängt an beim Gemeindebaubüro und zielt ab auf Zylinderköpfe, die auch noch 160 km/h und mehr in einem BMW mitmachen.

VON FRIEDRICH RUHM

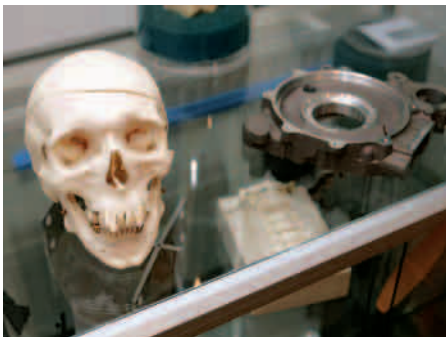
**S** tiege 1, Dachgeschoß – das klingt fürs Erste nicht schlecht. An einen Gemeindebau, der nicht einmal irgendetwas vom Charme der frühen 50er-Jahre versprüht, haben wir dabei aber nicht gedacht. Eher



Foto: Michael Heizmannseder

aufzubauen? Man versucht seine Ausgaben möglichst gering zu halten.“ Und statt der berühmten Garage war es bei Krach die leer stehende Wohnung der Schwiegereltern, in der das Start-up CAE gegründet wurde. Ein

**Den Kunden der CAE Simulations sind eine Materialersparnis von 20 Prozent bei Leitplöcken oder robustere Teile fürs Auto wichtiger als ein schicker Anzug, Krawatte und ein tolles Büro. Wolfgang Krach, Gründer und Mitgesellschafter der CAE, weiß das und investiert sein Geld lieber in eigene Projekte**



noch an einen alten Industriebau. Dann ging die wenig repräsentative Adresse in Wien-Floridsdorf schon in Ordnung. Denn schließlich hat unser Jungunternehmer, immerhin Platz fünf im letzten Jahr, mit Design zu tun, auch wenn es bei der CAE Simulations & Solutions Maschinenbau Ingenieurdienstleistungen GmbH mehr um die Verbesserung der inneren Qualitäten von Produkten geht.

Auch von Wolfgang Krach (39), Gründer und einer der drei Gesellschafter, haben wir uns „mehr“ erwartet: kein Anzug, keine Krawatte – und das, obwohl er von einem Termin bei BMW Motoren in Steyr kommt. Krach klärt uns auf: „Was macht man als Jungunternehmer, wenn man versucht etwas

Start-up, das auf drei zusammengelegte Wohnungen und 200 Quadratmeter angewachsen ist, 500.000 Euro Umsatz erzielt und bald elf Mitarbeiter beschäftigt.

Auch bei den Kunden kommt es gut an, dass sie kein teures Büro mitbezahlen, so Krach: „Wir kriegen genau diesen Respons.“ Zudem sind die Auftraggeber zumeist die technischen Abteilungen von Firmen. Krach: „Da ist es auch üblich, eher leger gekleidet zu sein.“

Die Firmen kommen aus Branchen wie Automobil, Elektro- oder Medizintechnik. Geht es BMW darum, die Belastbarkeit von Zylinderköpfen zu verbessern, freut man sich bei einem heimischen Kunststoffher-

steller, wenn der Materialaufwand von Leitplöcken um 20 Prozent reduziert werden kann. Krach: „Bei 150.000 Leitplöcken pro Jahr ist das eine ganze Menge. Und rechtfertigt unseren Einsatz.“

Demnächst möchte Krach noch einen Schritt weiter gehen. Statt nur simuliert wird in Wien-Floridsdorf bald auch realisiert. Bis zum Sommer soll der Prototyp eines muskelbetriebenen Tragflügelboots fertig sein. Und: Die ersten Bilder des „hydrofoil“ sorgen durchaus für ein „Schau-Wow“.

TOP-GEWINN stellt hier Teilnehmer des GEWINN-Jungunternehmerwettbewerbs vor. Weitere Informationen dazu im Internet unter [www.gewinn.com](http://www.gewinn.com). Ab jetzt: Registrieren Sie sich für den GEWINN-Jungunternehmer-Wettbewerb 2008!